

## **EXPANSIÓN COMERCIAL**

### **DE AUTOPARTES A CENTRO AMÉRICA DE ÉXODO V&P S.A.S.**

Pérez Casas Elkin Danilo<sup>1</sup>, Fonseca Acosta Juan Carlos <sup>2</sup>, 2018

Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá UNIEMPRESARIAL

Bogotá, Colombia

#### **Resumen**

La compañía Éxodo V & P S.A.S. es una empresa colombiana dedicada a la compra y venta al por mayor de repuestos para vehículo liviano de las principales marcas europeas y por medio de 100 distribuidores a nivel nacional. Cuenta con más de 13 años de trayectoria en el mercado local, con sus bodegas y oficinas principales en el municipio de Soacha. Actualmente genera más de 100 empleos entre directos e indirectos.

Durante estos 13 años ha tenido un crecimiento anual del 5%, pero debido a la desaceleración económica que ha vivido Colombia en los últimos 3 años, sus directivos se han visto en la necesidad de analizar nuevas opciones de negocio entre ellas está la diversificación de sus ventas a otras regiones de centro américa.

Como estrategia comercial y de mercadeo la compañía decidió apoyar a su gerente comercial para realizar una visita en calidad de misión empresarial a la Ciudad de Panamá del 26 de febrero al 2 de marzo del año 2018, en la cual se analizará las oportunidades comerciales y arancelarias para comercializar sus productos.

<sup>1</sup> Ingeniero Mecánico optando al título de Especialista en Alta Gerencia

<sup>2</sup> Ingeniero Industrial optando al título de Especialista en Alta Gerencia  
[danilo\\_perezcasas615@hotmail.com](mailto:danilo_perezcasas615@hotmail.com) ; [juancarlosfonseca@msn.com](mailto:juancarlosfonseca@msn.com)

## **Palabras Clave**

Amortiguadores, Autopartes, Aranceles, Colombia, Costa Rica, Filtros, Frenos, Guayas, Indicador Logístico, Panamá, Parque Automotor, Posiciones Arancelarias, Procolombia, Retorsión, Suspensión, Viabilidad.

## **Abstract**

Exodo V & P S.A.S. is a Colombian company dedicated to purchase and sale parts for light vehicles of the main European brands wholesale and through 100 distributors nationwide. With more than 13 years of experience in the local market, with its warehouses and main offices located in Soacha. Currently generates more than 100 jobs.

During 13 years it has growth of 5% annually, but due to the economic slowdown that Colombia is experiencing in the last 3 years, the directors have analyzed new business options toward to diversificate sales to other regions of Central America.

As a sale and marketing strategy, the company decided to sponsor its commercial manager to make a visit as a business mission to Panama City from February 26th to the 2nd of March 2018, chance to analyze the commercial and fees opportunities to sell their products.

## **Key Words**

Shock Absorbers, Autopartes, Import Fees, Colombia, Costa Rica, Filters, Brakes, command cable, Logistic Indicators, Panama, automobile share market, Procolombia, Penalties, Suspension, Viability.

## **Introducción**

Debido a la desaceleración de la economía en Colombia durante los últimos años que se ha visto reflejada en la reducción de las ventas y baja rotación de inventarios en la compañía Éxodo V & P S.A.S, se ve la necesidad de ampliar horizontes y buscar nuevos mercados. Es así como por medio de esta investigación podremos determinar la viabilidad de conquistar estos mercados y así asegurar la perdurabilidad de la compañía manteniendo los empleos, los ingresos y generando desarrollo económico en Colombia y otros países.

Se pretende determinar la viabilidad de establecer la ciudad de Panamá como un centro de distribución de autopartes como (amortiguadores, suspensión, frenos, filtros, guayas) para los países de Honduras, El Salvador, Guatemala, o Costa Rica.

Panamá cuenta con Importadores directos, Representantes de casas extranjeras, Distribuidores mayoristas, Distribuidores minoristas y vendedores al detal, los cuales son los potenciales clientes objetivos.

## **DESARROLLO Y REFLEXIÓN**

### **1. ANTECEDENTES**

Procolombia ha realizado 5 ruedas de negocios de autopartes y moto partes en donde la última luego de 300 citas dejó expectativas de negocio por US \$6.1 millones. La gran demanda de automóviles usados (cuya importación es permitida) en Panamá y algunos países de Centroamérica, hace que el mercado de repuestos tenga un gran potencial. Las principales marcas de vehículos son Toyota, Nissan, Hino, Isuzu, Hyundai, Kia y Mazda. El consumidor es sensible a la diferencia de precios entre autopartes originales o genéricas, teniendo éstas últimas una buena oportunidad. Se calcula que hay cerca de 900 mil vehículos con más de 10 años de antigüedad. También existe mercado para repuestos de motos.

Hay dos canales de distribución: uno de ellos, los concesionarios de las marcas que importan repuestos originales, y por otro lado están los distribuidores mayoristas, que pueden tener puntos de venta propios o revender repuestos a pequeños comercializadores de provincia.

Autopartes colombianas se exportan a 28 países, Procolombia realizará una rueda de negocios con 13 de ellos. Vendrán 34 compradores, entre ellos Club Car, empresa que fabrica carros de golf en Estados Unidos. El potencial se concentra principalmente en países de las Américas, iniciando por Canadá y siguiendo por Estados Unidos, México, Antillas Holandesas, Aruba, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, y Trinidad y Tobago. Europa también se perfila como un mercado atractivo para los exportadores colombianos, para quienes hay posibilidades en Alemania, Suecia, Rusia, Países Bajos, Francia y Portugal. En este último, la industria se enfoca en el ensamble de vehículos ligeros como

automóviles y camionetas, y en un segundo lugar el de vehículos pesados como camiones y autobuses.

Son precisamente los nichos de mercado uno de los enfoques centrales de la investigación de Procolombia, que el pasado 18 y 19 de septiembre, con apoyo de Acolfa, realizó una rueda de negocios con 34 compradores de 13 países.

Fue Guatemala, sin embargo, la delegación más numerosa de la rueda de negocios. En ese mercado, así como en los dos países que conforman el Triángulo Norte (El Salvador y Honduras), Procolombia encontró que la gran demanda de automóviles usados hace que el mercado de repuestos tenga el mayor potencial, así como el de motos. (CCB, 2010)

Éxodo V&P S.A.S inició actividades a mediados del año 2004 con su primera importación de Francia con bombas de gasolina, continua con importaciones de Argentina en materia de suspensión, motor, peras de aceite, radiador, temperatura y termostatos, guayas, cajas de dirección, se hace fuerte en el mercado en la ciudad de Bogotá incursionando en marcas que hacia un tiempo atrás se comercializaban en el mercado nacional hasta mediados del 2007.

Hacia finales de 2007 se toma la determinación de asistir a Ferias Internacionales para buscar nuevos productos que se introdujeran en el País, logrando en la feria EQUIP-AUTO 2007 de Paris, negocios con una empresa española quien depositó su confianza en la compañía para entregarle la distribución exclusiva en autopartes de suspensión para Colombia, llevando a la empresa a un posicionamiento alto en el mercado nacional.

Se continúa en la búsqueda de más exclusividades, logrando 7 compañías más en Europa y Turquía, fortaleciendo e incrementando las ventas y haciendo de ÉXODO V&P S.A.S una

compañía fuerte en la distribución a nivel nacional en productos de marcas exclusivas y en Ecuador.

Gracias a este crecimiento entidades financieras como el Grupo Bancolombia S.A le brindan un respaldo financiero como uno de los clientes corporativos más importantes del Municipio de Soacha.

## **2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un análisis de mercado que comprenda las variables aduanera y arancelaria de Colombia, Panamá y el país de Centroamérica elegido.
- Definir el país de Centroamérica en el cual se van a iniciar operaciones partiendo del centro de distribución en Panamá ya sea El Salvador, Costa Rica, Honduras o Guatemala.
- Establecer el portafolio de productos Pareto con demanda más alta en el país definido.

## **3. CONVENIENCIA**

Esta investigación tuvo como propósito conocer las opciones de diversificar el mercado como estrategia comercial de la compañía Éxodo V & P S.A.S. y así ampliar el mercado estando abiertos a nuevas oportunidades de negocio.

## **4. RELEVANCIA SOCIAL**

Con el resultado de esta investigación las directivas de la compañía Éxodo V & P S.A.S se beneficiarán, pues podrán determinar el riesgo y así realizar inversión extranjera, generando trabajos directos e indirectos en Colombia, Panamá y el país de centro américa elegido además de diversificar el riesgo, inversión y maximizar rentabilidad.

## 5. IMPLICACIONES PRÁCTICAS

Debido a la desaceleración de la economía en Colombia durante los últimos años se ha visto reflejada con la reducción de las ventas y baja rotación de inventarios en la compañía; se ve la necesidad de ampliar horizontes y buscar nuevos mercados. Es así como por medio de esta investigación pudimos determinar la viabilidad de extender la perdurabilidad de la compañía manteniendo los empleos, ingresos y generando desarrollo económico en Colombia y otros países.

## 6. VALOR TEÓRICO

Por medio de esta investigación se ampliaron conocimientos en los temas de comercio exterior, evaluación de proyectos, estudio de mercados, toma de decisiones, tratados de libre comercio, logística y gestión de Riesco en cadena de abastecimiento entre otros.

## 7. ESTADO DEL ARTE

De acuerdo a la investigación que se ha realizó con diferentes fuentes como Global edge, Procolombia, La Cámara de Comercio de Bogotá, Doing Business y Legiscomex, se halló la siguiente información de mercado: (Procolombia, 2011), (Business, 2017)

**Tabla 1 Indicadores De Competitividad y Parque Automotor 2015.**

PAÍS	INDICADOR LOGÍSTICO DOING BUSINESS 2017	Q PARQUE AUTOMOTOR 2015
GUATEMALA	88	1.500.000
EL SALVADOR	95	1.000.000
HONDURAS	105	1.400.000
COSTA RICA	62	1.300.000
PANAMÁ	70	1.200.000

Fuente propia

## 8. Posiciones arancelarias de los productos Pareto

Teniendo en cuenta la experiencia y conocimiento del mercado autopartista colombiano, se seleccionan algunas sub partidas arancelarias que representan un gran movimiento de Stock, principalmente en el segmento de marcas europeas de vehículos. Con estas se procura tener idea de los costos y movimientos de las mismas en los mercados Centroamericanos. Para ello se ha diseñado la Tabla 2, de posiciones arancelarias.

**Tabla 2 Posiciones Arancelarias Pareto.**

REF.	DESCRIPCIÓN	REF.	DESCRIPCIÓN
8421230000	FILTRO AIRE	8483904000	PIÑÓN ÁRBOL DE LEVAS
	FILTRO ACEITE TT		BOCÍN RUEDA
	FILTRO GASOLINA		BIELETA SUSPENSIÓN
	TERMOSTATO		SOPORTE BARRA ESTABILIZADORA.
9032899000	PERA ACEITE		HORQUILLA EMBRAGUE
	PERA PRESIÓN ACEITE		BIELETA CAMBIOS
	PERA FRENO		PIÑÓN VELOCÍMETRO
	PERA RADIADOR		TERMINAL CORTA DIRECCIÓN
8708301000	PASTILLA FRENO DELANTERAS		ROTULA SUSPENSIÓN. 106 AX/SAXO
8708302500	DISCO FRENO DEL.	8708809090	SOPORTE AMORTIGUADOR
	TIJERA IZQUIERDA		BUJES
	CORREA ACC. ALTERNADOR		ROTULA SUSPENSIÓN 306 16V
	RADIADOR CALEFACCIÓN	8708939100	KIT EMBRAGUE
	TENSOR ALTERNADOR	8488100000	RODAMIENTO
	PIÑÓN ÁRBOL DE LEVAS	8708802010	AMORTIGUADORES
	TENSOR CORREA		

Fuente: Propia

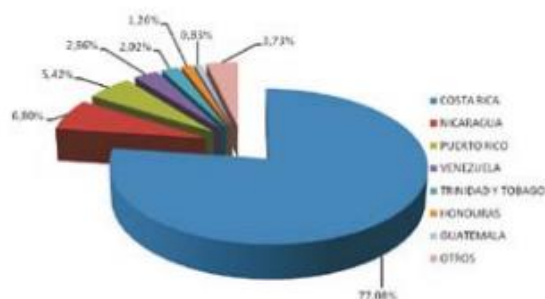


## 9. Tendencias sobre demanda de los productos Exportados por Panamá.

Informarse acerca del entorno de Panamá es importante para conocer las competencias y valores agregados que han estado presentes en sus negocios con países de la región para ser preferidos, por otro lado se puede ver cuáles son los productos con más demanda, los cuales se infiere que tienen alta competitividad en la zona, puede ser por acuerdos comerciales.

### Grafica 1 Principales Destinos de Exportación de Panamá.

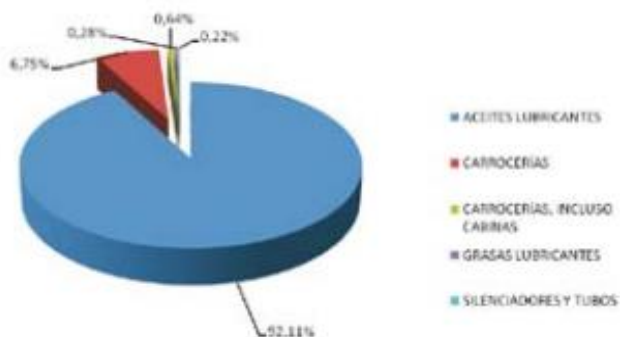
Gráfico 2. Principales socios comerciales - Exportaciones de Panamá Capítulos 27 y 87 - Año 2008<sup>5</sup>



Fuente: (Trademap, Trademap Exportaciones, 2008)

### Grafica 2 Principales Productos Autopartes Exportados desde Panamá.

Gráfico 4. Principales autopartes exportados por Panamá - Año 2008<sup>10</sup>



Fuente: (Trademap, Autopartes Exportadas, 2008)

Panamá es un centro de distribución importante de derivados del petróleo de uso automotriz en su importancia de demanda aceite para motor y grasas automotrices. Como segundo renglón en esta área comercial se encuentran las carrocerías y algunas de sus partes que arriban al país totalmente fabricadas y desde ahí son distribuidas al igual que todos los productos autopartes exportados hacia países como Costa Rica, Nicaragua, Puerto Rico, Venezuela, Trinidad y Tobago, Honduras y Guatemala.

## **10. PERFIL DEL MERCADO DE AUTOPARTES DE PANAMÁ.**

En Panamá es permitido la importación de autopartes usadas, que en su mayoría son importados de Estados Unidos y Asia, ingresando a Panamá por Costa Rica, importando a través de empresas especializadas en preparar personal que desguaza vehículos en Norteamérica y Japón. Las autopartes más usadas son: bombas de aceite y freno, culatas, piezas dirigidas a vehículos más antiguos y nichos de mercado con más bajos ingresos por familia, porque se presenta una diferencia sustancial entre piezas nuevas y usadas hasta del 40%. Igualmente, los filtros, bandas de freno, pastillas, mangueras, embragues, correas, piezas para cajas de cambio, aditivos y aceites, todo en suspensión, motor y transmisión poseen un excelente mercado de aprovechamiento comercial, pero la variedad de marcas de vehículos (Kia, Hyundai, Toyota, Mitsubishi, Nissan, Chevrolet y Honda y en menor escala Renault, Mercedes Benz, BMW y otras marcas lujosas) hace que el consumo sea variable con volúmenes escasos. Este volumen de autopartes son excelente negocio para las flotas de vehículos de empresas de renta de autos, ya que Panamá es un país muy turístico y se encuentra entre las grandes empresas de toda la Región con los alquileres más bajos. También tenemos los clientes Gubernamentales que compran directo a los autopartistas distribuidores y a todo taller especializado en mantenimiento de vehículos.

Otra ventaja para el mercado autopartista son las Reformas Fiscales que incrementaron el precio final de los autos nuevos para la venta, por lo tanto, los usuarios finales continúan utilizando su vehículo usado por un mayor tiempo, incrementando la venta de autopartes en el comercio. (Procolombia, Procolombia Oportunidades Negocio Autopartes, 2016)

## **11. TABLA ARANCELARIA**

Los países tienen acuerdos y convenios comerciales que pueden ser de manera diferente entre sí, es decir con unos países pueden recibir productos sin barreras arancelarias, y el advalorem, puede llegar a ser muy bajo o sin costo, pero a la vez con otros países con los que no tiene acuerdos puede llegar a tener porcentajes altos de arancel, así mismo dicho producto tendrá una baja competitividad frente al producto que tiene procedencia del país con acuerdos. Basados en los diferentes acuerdos de los países con los cuales se pretende tener relaciones comerciales, se realizó la Tabla Arancelaria, con la cual se pretende conocer para diferentes Sub partidas arancelarias los porcentajes de arancel cobrado por importación para cada país seleccionado (Costa Rica, Colombia y Panamá) contra cada país Exportador (Francia, Colombia, Japón y China). De esta manera podemos visualizar después de colocar cada valor en la matriz, el país Importador puede tener una mejor ventaja competitiva frente a los otros para ser seleccionado como Importador en el mercado de Centroamérica, para que se convierta en el centro de distribución. Cabe anotar que la tabla fue construida con información obtenida de un Software de una biblioteca virtual la cual citaremos seguidamente. (Trademap, 1999)

**Tabla 3. Tabla Arancelaria.**

La grafica muestra los niveles arancelarios comparativos entre los diferentes países importadores y exportadores, con sus respectivos porcentajes de Advalorem promedio. Se puede observar cómo se comportan los acuerdos comerciales entre los países y en cuales hay ventajas o desventajas. Aunque no están tenidos en cuenta todos los países de Centroamérica en la matriz se puede tener información del comportamiento del comercio exterior en la Región y las direcciones que podrían tener los flujos de mercaderías de Autopartes.

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	COSTA RICA				COLOMBIA			PANAMA			
		ARANCEL				ARANCEL			ARANCEL			
		FRANCIA	COLOMBIA	JAPÓN	CHINA	FRANCIA	JAPÓN	CHINA	FRANCIA	COLOMBIA	JAPÓN	CHINA
8421230000	FILTRO AIRE	2	9	9	4	5	10	10	10	8	10	10
	FILTRO ACEITE TT											
	FILTRO GASOLINA											
	TERMOSTATO											
9032899000	PERA ACEITE	0	0	0	0	2	5	5	9	7	9	9
	PERA PRESIÓN ACEITE											
	PERA FRENO											
	PERA RADIADOR											
8708301000	PASTILLA FRENO DELANTERAS	2	7	7	0	6	8	8	3	2	3	3
8483904000	PIÑÓN ÁRBOL DE LEVAS	0	0	0	0	2	5	5	10	8	10	10
	BOCÍN RUEDA											
	BIELETA SUSPENSIÓN											
	SOPORTE BARRA ESTABILIZADORA.											
	HORQUILLA EMBRAGUE											
	BIELETA CAMBIOS											
	PIÑÓN VELOCÍMETRO											
	TERMINAL CORTA DIRECCIÓN											
8708809090	ROTULA SUSPENSIÓN. 106 AX/SAXO	4	8	8	0	5	7	7	3	2	3	3
	SOPORTE AMORTIGUADOR											
	BUJES											
8708802010	ROTULA SUSPENS 306 16V	4	8	2	0	5	2	7	3	2	2	3
8708939100	KIT EMBRAGUE	2	9	2	0	5	2	7	8	7	2	8
8708802010	AMORTIGUADORES	4	8	2	0	5	2	7	3	2	2	3
	<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>4</b>	<b>30</b>	<b>39</b>	<b>49</b>	<b>46</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>46</b>
	<b>PROMEDIO</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>

Fuente: Propia

Se contemplan 7 subparidas de los productos Pareto y se comparan los aranceles cobrados por Francia, Japón, Colombia y China a los países de centro américa Costa Rica, Panamá y Colombia. Después del análisis en donde se compara el parque automotor y el

indicador de doing business se eligió como primera opción para análisis del plan de expansión a los países de Panamá y Costa Rica.

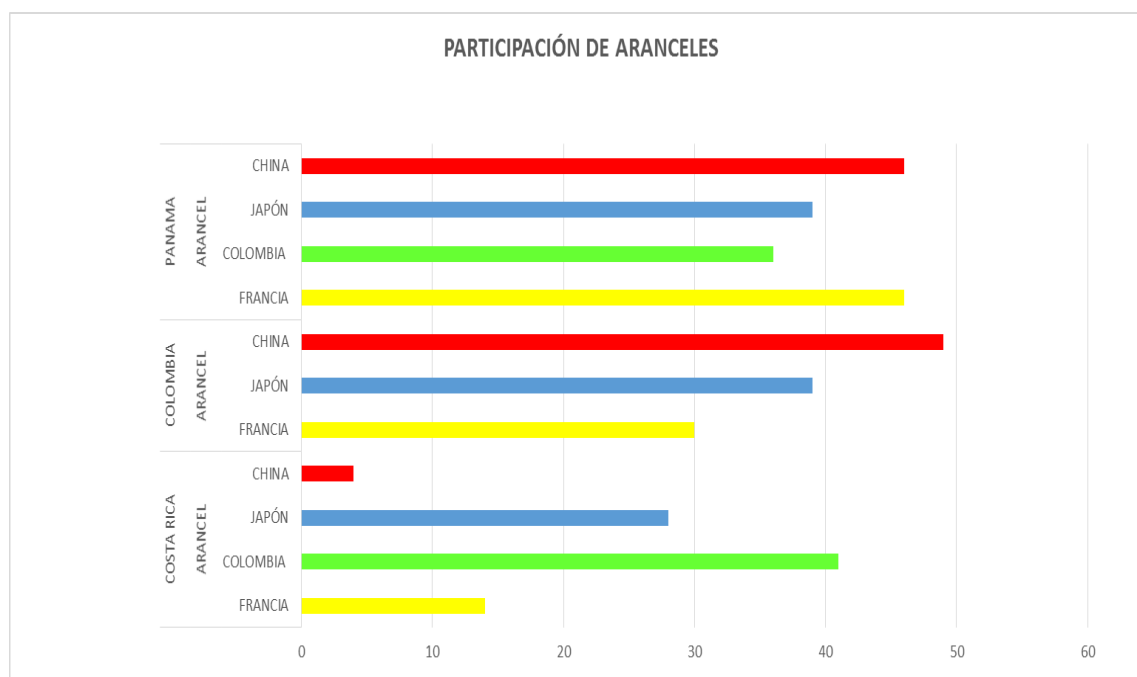
Los países a los cuales se les cobra menor arancel son China, Francia y Japón respectivamente. Y para el caso de Panamá Colombia se ubica en una posición intermedia, pero debido a la situación actual de relaciones comerciales entre los dos países lo cual tiende a un incremento de aranceles y un potencial riesgo para realizar negociaciones de exportación de autopartes al país vecino.

Costa Rica le cobra en promedio a China 4% en aranceles de los productos Pareto. Pero de acuerdo al parque automotor de Costa Rica la presencia o participación de vehículos chinos es poco representativa. El país que ocupa el segundo lugar en cuanto a cobro de aranceles es Francia con un 2% en promedio para los productos anteriormente mencionados en la tabla 2. mercado que se puede considerar como potencial para la compañía.

Para Colombia no es viable exportar autopartes a Costa Rica debido al alto porcentaje en los aranceles. Se puede notar las medidas proteccionistas y barreras arancelarias que ha adoptado Colombia con China pues el arancel para los productos de autopartes es del 7% en promedio, uno de los más altos.

Por otro lado, se puede analizar que de acuerdo al parque automotor de origen japonés y que está ubicado en Costa Rica y Panamá ocupa las posiciones más altas en ventas y con un porcentaje en promedio de arancel entre el 4 y 6 % para Costa Rica y Panamá respectivamente.

**Grafica 3 Participación Aranceles Comparativos.**



**Fuente: Propia**

Se observa que en general Costa Rica es el país con menor cobro de aranceles en promedio para las subpartidas en cuestión y con mayor número de parque automotor. En detalle se evidencia que en la actualidad dicho país tiene fuertes acuerdos comerciales con países asiáticos con los cuales tiene preferencias arancelarias, frente a países europeos o Colombia. Esto significa que tanto la importación de vehículos nuevos como sus piezas de recambio tienen ventaja competitiva frente a los demás orígenes ya mencionados. Razón por la que se argumenta la notoria mayoría de vehículos asiáticos en el actual parque automotor.

## 12 CLIENTES POTENCIALES

### 12.1 En Costa Rica que importan las partidas arancelarias ya mencionadas:

Lista de las empresas importadoras en Costa Rica para el siguiente categoría de productos

Categoría de producto : Piezas para vehículos de motor

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Auto Repuestos Av 10 Sa - La Guacamaya	3	350	Costa Rica	San Jose
Cambio Y Fuera Sa - Cambio Y Fuera	3	54	Costa Rica	San Jose
Reenfrio Comercial Automotriz Sa - Reenfrio Comercial	2	100	Costa Rica	San Jose
Extrusiones De Aluminio Sa - Extralum	3	650	Costa Rica	Heredia
Fabrica de Resortes Vicar S.A.	1	40	Costa Rica	San Jose
Gala Motor S.A.	3	40	Costa Rica	San Jose
Repuestos Wicho SA	1	80	Costa Rica	San Jose
Camtronics Sa - Camtronics	2	115	Costa Rica	Cartago
Componenetes Intel De Costa Rica Sa - Intel De Costa Rica	2	3000	Costa Rica	San Antonio De Belen
Wai-Semicon Ltda. - Wai Semicon	1	45	Costa Rica	San Jose
Auto Ensambladora S.A. - Aesa	3	123	Costa Rica	San Jose
Auto Repuestos Av 10 Sa - La Guacamaya	3	350	Costa Rica	San Jose
Auto Star Vehiculos S.A. - Auto Star	3	100	Costa Rica	San Jose
Bandas Y Fajas SA	1	54	Costa Rica	San Jose
Capris Sa - Capris	4	82	Costa Rica	San Jose
Capris Sa - Capris	4	280	Costa Rica	San Jose
Corporacion Grupo Q Costa Rica Sa - Grupo Q Lachner Y Saenz	4	350	Costa Rica	San Jose
Grupo Q Productos Automotrices S.A. - Auto Pits	3	165	Costa Rica	San Jose
Importaciones Mavisa S.A. - Mavisa	1	46	Costa Rica	San Jose
Importadora A D Nat S.A. - Importadora Ad Nat	4	70	Costa Rica	San Jose
Importadora Mayorista De Repuestos Oca Abc De Costa Rica Sa - Imroca	2	74	Costa Rica	San Jose
Lutz Hermanos Y Compania Limitada - Lutz Hermanos	2	40	Costa Rica	San Jose
Madisa-Magneto Diesel Sa - Madisa Bosch	2	60	Costa Rica	San Jose
Maroto Y Balmaceda Sa - Repuestos Nacionales	2	44	Costa Rica	San Jose
Micro Technologies Sa - Micro Technologies	1	380	Costa Rica	Heredia
Multifiltros S.A. - La Casa Del Filtro	3	110	Costa Rica	San Jose
Partes De Camion S.A. - Parcamio	2	56	Costa Rica	San Jose
Productos Lubricantes Sa - Prolusa	2	120	Costa Rica	San Jose
Proveeduría Total Sa - Proveeduría Total	4	40	Costa Rica	San Jose
Purdy Motor S.A. - Pm	4	700	Costa Rica	San Jose
Rafael Pinto y Cia S.A.	2	40	Costa Rica	San Jose
Rally De Centroamerica Sa - Rally De Centroamerica	1	70	Costa Rica	San Jose
Repuestos Gigante Sa - Repuestos Gigante	2	150	Costa Rica	Heredia
Repuestos Para Tractores Ltda. - Rodriguez Y Zuniga	2	100	Costa Rica	San Jose
Rosejo Comercial Sa - Rosejo	4	40	Costa Rica	San Jose
Servicios Unidos Sa - Susa	2	57	Costa Rica	San Jose
Super Accesorios De Centroamericana Sa - Super Accesorios	2	40	Costa Rica	San Jose
Super Llantas Ramirez SA	2	95	Costa Rica	San Jose
Super Servicio Sa - Super Servicio	3	220	Costa Rica	San Jose
Vehiculos Internacionales Veinsa Sa - Veinsa	2	200	Costa Rica	San Jose

Fuente:(Trademap, Empresas Importadoras, 2018)



### 13. PARQUE AUTOMOTOR DE PANAMÁ.

Se presenta a continuación las estadísticas del Parque Automotor presente en Panamá en tres de los diferentes últimos años teniendo en cuenta la venta de vehículos nuevos y por marca. Por medio de estas cifras se confirma la alta preferencia de las marcas asiáticas. También podemos observar que en cantidades menores así mismo importan vehículos de origen europeo. Igualmente, tanto los asiáticos como los europeos van creciendo en cifras de venta año tras año.

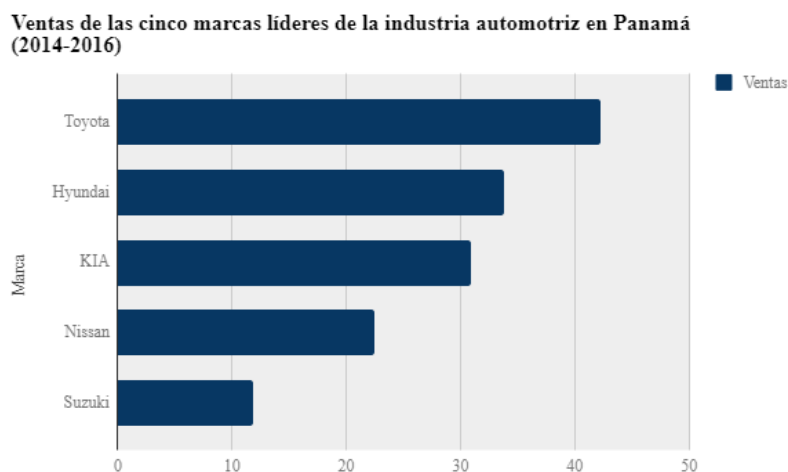
**Tabla 4 Venta Vehículos Panamá.**

VENTA VEHÍCULOS PANAMÁ 2014 2015 2016				
	2014	2015	2016	TOTAL
<b>TOYOTA</b>	14,223	13,642	14,384	42,249
<b>HYUNDAI</b>	10,640	11,621	11,511	33,772
<b>KIA</b>	9,636	10,575	10,660	30,871
<b>NISSAN</b>	7,339	7,717	7,447	22,503
<b>SUZUKI</b>	2,412	4,024	5,448	11,884

<b>6</b>	<b>HONDA</b>	<b>12</b>	<b>MERCEDES BENZ</b>	<b>18</b>	<b>RENAULT</b>	<b>24</b>	<b>MINI</b>
<b>7</b>	<b>FORD</b>	<b>13</b>	<b>HINO</b>	<b>19</b>	<b>LAND ROVER</b>	<b>25</b>	<b>DAIHATSU</b>
<b>8</b>	<b>CHEVROLET</b>	<b>14</b>	<b>LEXUS</b>	<b>20</b>	<b>ACURA</b>		
<b>9</b>	<b>MITSUBISHI</b>	<b>15</b>	<b>VOLKSWAGEN</b>	<b>21</b>	<b>JEEP</b>		
<b>10</b>	<b>MAZDA</b>	<b>16</b>	<b>AUDI</b>	<b>22</b>	<b>PEUGEOT</b>		
<b>11</b>	<b>BMW</b>	<b>17</b>	<b>BYD</b>	<b>23</b>	<b>JMC</b>		

Fuente: (Capital, 2016)

**Grafica 4 Ventas Top 5 Vehiculos en Panama 2014-2016.**



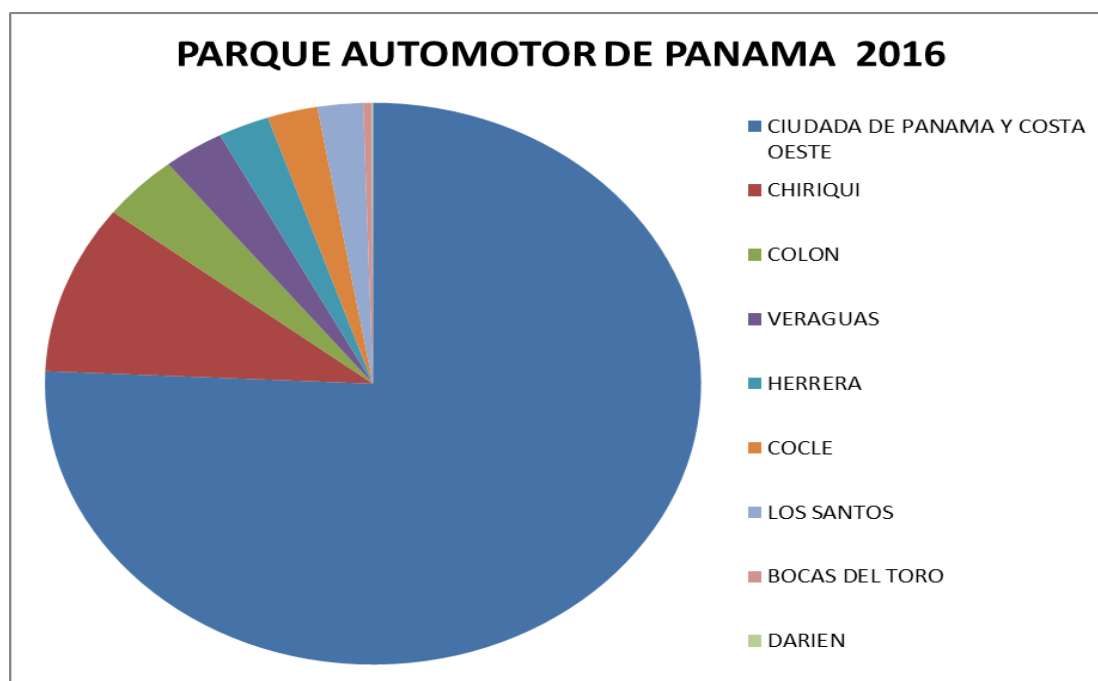
Fuente: (Capital, Top 5 Venta Vehiculos, 2016)

**Tabla 5 Parque Automotor Panamá por Provincias.**

PARQUE AUTOMOTOR DE PANAMÁ 2016		
CIUDAD DE PANAMÁ Y COSTA OESTE	925,143	75.7%
CHIRIQUÍ	119,174	9.7%
COLON	46,652	3.8%
VERAGUAS	36,661	3%
HERRERA	30,921	2.5%
COCLE	30,242	2.4%
LOS SANTOS	27,363	2.2%
BOCAS DEL TORO	5,143	0.4%
DARIEN	699	0.06%

Fuente: (Autoridad, 2018)

**Grafica 5 Parque Automotor Panamá por Provincias.**



Fuente: Propia.

La mayor parte del parque automotor se concentra en la Ciudad de Panamá y parte de la costa Oeste, en consecuencia, a la gran población corporativa y turística que en este sector habita y frecuenta. Como segunda posición se encuentra Chiriquí, provincia frontera con Costa Rica que posee las más grandes industrias agropecuarias de Panamá, pero así mismo, con un poco más de una década de desarrollo la industria turística que ha atraído numerosos inversores extranjeros, que justifican la cantidad de vehículos que ruedan por sus vías.

## 14. PARQUE AUTOMOTOR PAÍSES CENTROAMÉRICA.

Es importante presentar la tendencia vehicular que tiene la región de seis países Centroamericanos que puede dar cuenta de los países con mayor parque automotor sin tener en cuenta los últimos cuatro años donde se tiene información que la importación de vehículos se ha incrementado notablemente.

**Tabla 6 Parque Automotor de Centroamérica 2014.**

### CENTROAMÉRICA

**Parque automotor, por país. 2010-2014**  
(unidades)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá <sup>a/</sup>
2010	1.161.731	645.020	2.064.035	1.013.184		471.118
2011	1.213.616	681.700	2.222.182	1.103.191	455.558	494.354
2012	1.272.289	730.493	2.389.240	1.219.530		574.714
2013	1.329.053	791.814	2.562.925	1.350.136	534.931	598.926
2014	1.399.238	858.459	2.693.335		609.821	655.096

a/ El dato de Panamá para 2014 es preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos oficiales de los países.

Fuente: (Crhoy.com, 2016)

El parque automotor de la Región Centroamericana, se convierte en un insumo valioso para la expansión de ÉXODO V&P S.A.S, por lo tanto se decidió investigarlo con el fin de hacer el mapa mental de ubicación de vehículos de acuerdo a la cantidad de estos en cada país, y así coadyudar a la ubicación del centro de distribución en Centroamérica. También es importante saber hacia dónde se deberían dirigir las distribuciones de mercancías después de materializar el objetivo y así mismo conocer que portafolio se debe destinar a cada uno de los países.

## 15. PARQUE AUTOMOTOR DE COSTA RICA.

**Tabla 7 Parque Automotor Costa Rica 2012 – 2014.**

CUADRO 9.5.1								
Costa Rica: Vehículos automotores en circulación, según estilo 2012-2015								
Año	Total 1/	Estilos de vehículos						
		Automóvil a/	Autobuses b/	Camiones de carga < 3500 kg	Camiones de carga > 3500 kg	Taxis	Equipo especial c/	Motocicletas
2012	1 134 373	722 020	16 354	160 742	35 042	12 150	11 791	176 274
2013	1 187 624	754 689	17 411	164 736	35 392	12 261	12 879	190 256
2014	1 258 183	789 260	18 554	169 864	35 897	12 420	13 455	218 733
2015	1 346 344	833 570	17 237	176 091	36 868	12 635	14 026	255 917

Nota: Se hizo un cambio en el cuadro con relación a la publicación del anuario estadístico 2011, debido a que en ese momento no se obtuvieron datos para los años posteriores.

1/ Los vehículos en circulación corresponden a los que cumplieron con las obligaciones de pago del INS

a/ Incluye automóviles y vehículos doble tracción de pasajeros particulares

b/ Incluye buses, microbuses y busetas de ruta y privado (estudiantes, personal de empresas y turistas), que tengan placas de autobuses

c/ Incluye camiones tanques para transportar productos peligrosos, camiones de basura, maquinaria agrícola, remolques y otros.

Fuente: Ministerio de Obras Públicas y Transporte, MOPT. Dirección de Planificación Sectorial, Departamento de Financiamiento e Inversiones.

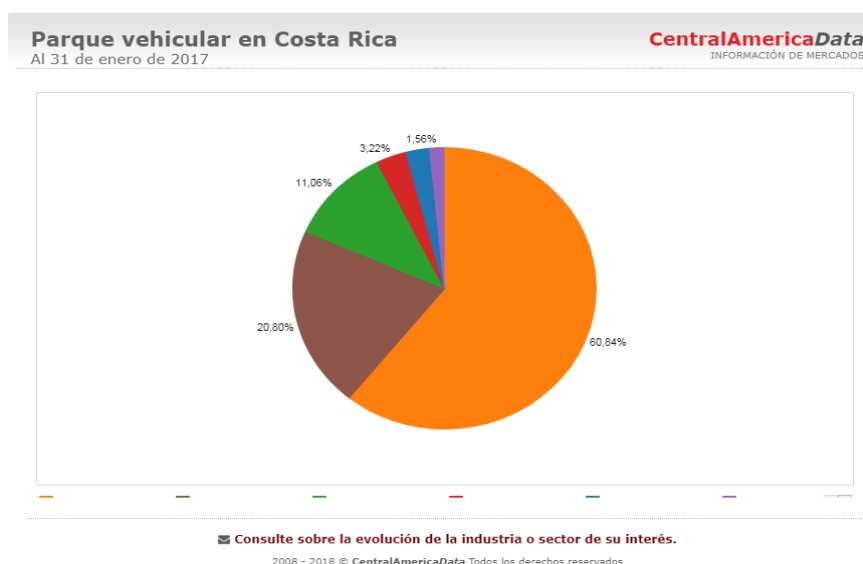
Fuente: (INEC, 2017)

**Tabla 8 Parque Automotor De Costa Rica 2018.**

PARQUE AUTOMOTOR COSTA RICA	
Circulan en Costa Rica en 2018 1.500.000 de vehículos	
Automóviles	61%
Motocicletas	21%
Carga Liviana	11%
Carga Pesada	3%
Marcas de Vehículos con Preponderancia.	
HYUNDAI	52%
TOYOTA	
NISSAN	

Fuente: Propia.

**Grafica 6. Distribución del Parque Automotor en Costa Rica**



Fuente: (Centralamericadata, 2016)

El parque automotor de Costa Rica es el segundo más grande de Centroamérica, después de Guatemala, se ve que en su mayor parte de vehículos son automóviles, seguido de vehículos destinados a hacer repartos urbanos y como caso particular una minoría de vehículos de carga pesada. Así los datos se concluyen que la Logística de Comercio exterior e industria de Costa Rica es baja en comparación con Panamá. Se infiere que en el área de las autopartes podría ser de mayor preferencia a la calidad, lo cual convierte este mercado en potencial para productos con alta calidad y certificados como homologados de casas constructoras de vehículos. Caso, particular de EXODO V&P S.A.S, con un portafolio de aproximadamente un 95% de productos certificados. Como sucede con la mayoría de los países de Centroamérica los autos de origen asiático suman la mayor parte del parque automotor, alcanzando más del 50%, aunque es posible encontrar un poco más de penetración de vehículos de origen europeo. Las últimas informaciones no oficiales de diarios, indican que en los tres años precedidos se han

incrementado las importaciones de vehículos nuevos alrededor de un 60%, dejando notar una alta demanda de estos en preferencia por los usados que hasta hace pocos años lideraba las estadísticas.

## **16. REQUISITOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN PANAMÁ, BAJO LEY 32 DE SOCIEDADES ANÓNIMAS.**

(Proinvex, 2011) Existen dos formas de constituir empresas en Panamá, que son Persona Natural y Persona Jurídica, esta última para su creación requiere del acompañamiento de Abogado.

Su creación de contar con todos los documentos requeridos tarda entre 3 y 5 días hábiles.

Se debe celebrar un acuerdo entre los socios y elaborar un documento donde se consignan todos los términos y condiciones en que conciertan constituir la empresa. También describe el objeto por el cual se decide asociar. Este documento tendrá que ser registrado ante notario.

De otro lado es necesario instituir un pacto social de la sociedad, que debe contener:

- ✓ El nombre de la Sociedad Anónima
- ✓ El nombre y domicilio de los subscriptores
- ✓ Los objetos a los cuales podrá dedicarse la sociedad
- ✓ El capital social, monto, distribución accionaría y clases de acciones, etc.
- ✓ La duración de la sociedad, la cual puede ser perpetúa
- ✓ El nombre y domicilio de los directores y dignatarios
- ✓ El nombre y domicilio del agente residente

Una vez se cumple con estos requisitos se debe hacer el registro del RUC, que es el registro único de contribuyentes, la cual es la identificación que se otorga a cada empresa personal o jurídica, por parte de la Dirección general de Ingresos, para hacer liquidaciones de impuestos, sanciones o cualquier cargo administrativo.



Este trámite se puede hacer en cualquier agencia provincial de la Dirección General de Ingresos, en cada ciudad, o vía internet a la web [www.dgi.gob.pa](http://www.dgi.gob.pa).

El identificador RUC, para personas naturales es el número de la cedula de ciudadanía. Para personas Jurídicas es el número de inscripción en el registro público. Cuando se ha registrado en el DGI, le entregan el dígito verificador, que es un dígito interno para control de recaudación y fiscalización en el DGI.

Debe haber un aviso de operación, que es el documento que el estado otorga a la empresa para poder iniciar sus operaciones, industriales, comerciales o de servicios. En este proceso, se deja claramente expresado que los accionistas han llenado a satisfacción todos los requisitos y han dejado expresado a que se dedicara y que procesos utilizara para su desarrollo, también da muestra que este asunto ha sido elevado a la Administración Pública, y que los interesados han dejado juramentado ante notaria que todos los requisitos y normas que amparan la actividad, han sido cumplidos a cabalidad. Este documento sustituye la Licencia Comercial, que hasta ese momento era necesario de tramitar, donde se verificaba el lleno de requisitos y normatividad vigente para la actividad a desarrollar.

Se debe tener en cuenta que las personas extranjeras solamente pueden explotar el comercio al por mayor.

Las empresas Jurídicas deben liquidar al final del ejercicio fiscal el 25% como tributo al impuesto a la renta. Los impuestos de municipio deben estar entre 25 y 35 USD/mes. Con respecto al aviso de operación, se debe pagar, el 2% del capital, si el monto de capital es inferior a USD 10.000 no debe pagar impuesto.

## **17. DESARROLLO DE LA MISIÓN EMPRESARIAL A PANAMÁ.**

Panamá, situada estratégicamente en el continente americano entre Colombia y Centroamérica, con el único paso que permite comunicar los dos Océanos, Atlántico y Pacífico, que en términos logísticos del comercio Global resulta muy importante en razón a que disminuye tiempos de tránsito y ahorra combustibles, desgastes de máquina y como consecuencia dinero. Se ha convertido en el Hub de Las Américas, haciendo que los intercambios comerciales fueran cada día más dinámicos, complementado con otros medios de transporte como el aéreo, el terrestre y el ferroviario. Estos, combinando sus ventajas, ponen a Panamá como un país netamente Logístico y atractivo para realizar negocios y manipular mercancías de intercambio con este continente. Esta ventaja atrae fuertemente la inversión extranjera, que motiva a trasladar sus capitales, con el objetivo de realizar negocios localmente y hacia otros países de la región. Este movimiento logístico no podría desarrollarse tan eficazmente sin tener el respaldo de la banca, que también se ha desarrollado de manera rápida y contundente hasta el punto de tener un poco más de 300 Bancos de diferentes partes del mundo. Estas dos bondades convierten a Panamá en un País objetivo, para conectar comercialmente los diferentes continentes y concretar clientes del otro lado del mundo. Muchas empresas multinacionales han convertido a Panamá en un centro de operaciones y ventas de sus casas matrices que están situadas en otros continentes. El gobierno panameño aprovechando todo este mundo comercial, atraído por los beneficios Logísticos y bancarios, decide colocar atractivos e incentivos a la inversión extranjera con el fin de registrar una gran cantidad de empresas anónimas bajo la ley 32, que ha sido tan polémica, ya que otros países de Europa, le juzgan de “Paraíso Fiscal”.

Durante el conversatorio en la cámara de comercio de Panamá, queda claro que el Gobierno de Panamá está dispuesto a acatar la ley, con respecto a los requerimientos de

tribunales, de otros países al pedir información de sus empresas y socios registrados, más no entregará información cuando por simple petición de algún Gobierno sea requerida. Esto acogiéndose a los apartes de confidencialidad de la Ley 32.

Efectivamente, este es un país de oportunidades comerciales potenciales, que entrega un intercambio eficaz entre Latinoamérica con el resto del mundo, con una infraestructura portuaria muy equipada y moderna con una oferta variada de puertos, cuenta con un aeropuerto internacional que comunica a América entre pasajeros y cargas de manera fluida.

De otra parte, existe un tren que moviliza pasajeros y carga entre los dos océanos y una autopista interoceánica para movimiento de carga. Al haber tantas empresas de diferentes partes del mundo, situadas en la ciudad como comunidad empresarial, se observa que los negocios fluyen entre ellas, generando oportunidades de empleo y demanda de servicios para los locales e intercambios comerciales entre países, a través de Panamá. Es evidente que las mejores relaciones comerciales están establecidas con los países de oriente, convirtiéndose en sus socios comerciales. Es así que China, se ha establecido en diferentes áreas comerciales y de servicios vigorosamente, con una gran tasa de inversores extranjeros, varios bancos y han incluido a Panamá como un aliado muy importante y estratégico para hacer parte de la Ruta de la Seda, esto con provecho del potencial logístico que ofrece el país. Caminando un poco por los diferentes sectores de la Ciudad y de las zonas comerciales, se observa una nutrida población Oriental, adaptada al clima atmosférico y de negocios. Se encuentran varias empresas de marcas tradicionales y reconocidas mundialmente de origen japonés y coreano, lo que deja entrever que existen relaciones estrechas entre estos países. La industria automotriz de estos países tiene gran parte del Market Share del parque automotor, no solamente de Panamá, sino también de Centroamérica. No solo este país es fuerte en Logística, lo es también para el turismo. Es muy

moderno y a la vanguardia de las normas acerca de calidad turística. Tiene gran afluencia de cruceros, que llegan a visitar la Ciudad.

El sector empresarial en Panamá, resulta muy atractivo, dadas todas las ventajas societarias, de capitales, tributarias, logísticas, de relaciones multiculturales, etc. Es muy estratégico plantar una empresa en el país centroamericano, cuando se pretende entablar relaciones comerciales entre Proveedores de otros continentes y clientes de la región.

Los panameños y las diferentes entidades del gobierno argumentan que Colombia es un aliado valioso, tanto en la exportación de algunos bienes como en la oferta de servicios, técnicos, ingenieriles, médicos, en diseño de proyectos, etc. Dicen que las empresas colombianas aportan gran parte del Saber Hacer, de diferentes procesos en diferentes áreas. Es contradictorio que hoy se esté aplicando una medida de Retorsión a Colombia por parte de Panamá, como consecuencia de hacer defensa para los sectores más afectados negativamente por las importaciones desde Panamá, con productos de origen chino, como son la industria del zapato y textil.

Debido a las objeciones de Panamá ante la OMC, los aranceles de estos sectores tuvieron que bajar al nivel acordado inicialmente. Colombia acató al requerimiento por este ente y bajó los aranceles, pero al mismo tiempo usó otras figuras aduaneras para proteger el comercio. Lo que hizo que Panamá volviera a objetar y posteriormente la OMC falla nuevamente en contra de Colombia, que, como consecuencia del segundo fallo a favor de Panamá, se autoriza al demandante aplicar las medidas de retorsión, que hoy son vigentes en el comercio exterior entre los dos países, que deja una evidente afectación negativa al comercio de las exportaciones de Colombia hacia Panamá, dimitiendo como resultado un decrecimiento acelerado de las cifras de exportación. Para los colombianos exportar sus productos fabricados tienen muchas desventajas

y barreras arancelarias por las actuales medidas de retorsión impartidas por el gobierno panameño.

## CONCLUSIONES

1. Debido a las tensas relaciones comerciales entre Colombia y Panamá, se concluye que no es viable exportar productos desde Colombia hacia Panamá, pues en la actualidad están grabadas con aranceles muy altos, y además se aproximan sanciones aduaneras que afectan la rentabilidad del negocio y el retorno de los capitales a Colombia.
2. Es viable desde la perspectiva arancelaria las exportaciones hacia Panamá desde Colombia, pero desde la perspectiva política, aduanera y diplomática no, porque se aproximan sanciones que pueden afectar el sector automotriz. Existe un alto riesgo país de inversión colombiana en Panamá.
3. Debido a efectos de la retorsión arancelaria de Panamá hacia Colombia, la inversión colombiana se ha empezado a ver afectada negativamente, al desestimular los negocios por los aranceles altos y las posibles sanciones que impedirían el retorno de los capitales a Colombia.
4. Panamá ha encontrado en los países asiáticos nuevos socios comerciales con los cuales ha venido sustituyendo productos que ha dejado de comprar a Colombia.
5. EXODO V&P S.A.S concluye que el centro de distribución de autopartes no debe establecerse en Panamá, debido al gran riesgo que ofrecen las relaciones comerciales y de comercio exterior, al avecinarse sanciones de alto impacto diplomático, que afectan los negocios y el retorno de capitales.
6. Se concluye que la ventaja estratégica para conquistar los mercados de Centroamérica estaría en establecerse en Costa Rica teniendo en cuenta que se pueden atender los mercados de parque automotor japonés y europeo, ya que de los dos orígenes se obtienen

beneficios para la importación de las autopartes. Se observa que, al importar desde Colombia, se incrementan los costos de nacionalización y se tendrían logísticas adicionales correspondientes al tránsito de Colombia hacia Costa Rica.

## RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los análisis y conclusiones anteriores en el presente artículo se permite realizar las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda que Exodo V&P S.A.S. no realice inversión en Panamá.
2. Se recomienda a Exodo V&P S.A.S. evaluar la viabilidad de importar las autopartes anteriormente mencionadas directamente desde Costa Rica.
3. Se recomienda realizar trabajo de campo en investigación de mercados para Costa Rica y si los precios son competitivos y las condiciones con respecto a los otros competidores son viables importar autopartes de origen japonés y francés en relación 7 – 3 respectivamente desde Costa Rica.
4. Es pertinente, realizar estudio de mercado y técnico de piezas de reposición para cada segmento de marca por origen (Japón y Francia), a fin de establecer el nivel de calidad y precios que están posicionados en la actualidad, con el objetivo de disminuir el riesgo de rentabilidad y penetración.
5. Es necesario verificar la viabilidad arancelaria, aduanera y logística para atender a Panamá desde Costa Rica. Ya que se pudo establecer en esta investigación que las mejores condiciones para conquistar el mercado Centroamericano en la actualidad, es importando desde Costa Rica.



6. Es recomendable hacer un estudio de campo en Panamá enfocado exclusivamente en identificar las posibles cadenas de distribución de piezas de reposición para las marcas de vehículos europeos, debido a que se ha evidenciado con esta investigación que este segmento de mercado Automotriz, es pequeño aún, por el poco tiempo de inicio de entrada de estos al país. Es posible encontrar un nicho de mercado interesante, enriquecido por la escasa oferta de autopartes, en razón a que los importadores y comercializadores del sector de reposición automotriz se encuentra ocupado de las marcas con mayor presencia según lo dejamos ver en el parque automotor del país.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Autoridad. (2018). *Transito y Transporte Terrestre* . Recuperado el 19 de FEBRERO de 2018

Business, D. (2017). *Doing Business*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2017

Capital, E. (2016). *Top 5 Venta Vehiculos*. Recuperado el 18 de DICIEMBRE de 2017, de  
<https://elcapitalfinanciero.com/top-5-de-marcas-lideres-en-venta-de-automoviles-en-panama-negocios/>

Capital, E. (2016). *Top Marcas Lideres de Vehiculos*. Recuperado el 6 de FEBRERO de 2018, de  
<https://elcapitalfinanciero.com/top-5-de-marcas-lideres-en-venta-de-automoviles-en-panama-negocios/>

CCB. (2010). *CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA*. Recuperado el 13 de NOVIEMBRE de 2017, de  
<http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11536/100000084.pdf?sequence1>

Centralamericadata. (2016). *Vehiculos que circulan en Costa Rica*. Recuperado el 13 de MARZO de 2018, de <http://www.inec.go.cr/documento/cuadro-951-costa-rica-vehiculos-automotores-en-circulacion-segun-estilo-2012-2015>

Crhoy.com. (2016). *Parque Automotor Centroamerica*. Recuperado el 28 de FEBRERO de 2018, de <https://www.crhoy.com/nacionales/costa-rica-el-segundo-pais-con-mas-carros-en-centroamerica/>

- INEC. (2017). *Instituto Nacional Estadísticas y Censos*. Recuperado el 5 de MARZO de 2018, de <http://www.inec.go.cr/documento/cuadro-951-costa-rica-vehiculos-automotores-en-circulacion-segun-estilo-2012-2015>
- Procolombia. (2011). *Procolombia Rueda de Negocios*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2017, de <http://www.procolombia.co/multimedia/video/rueda-de-negocios-de-autopartes-y-motopartes-dejo-expectativas-de-negocios-por-us61>
- Procolombia. (2016). *Procolombia Oportunidades Negocio Autopartes*. Recuperado el 12 de DICIEMBRE de 2017, de <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/manufacturas/autopartes>
- Proinvex. (2011). *Panamá*. Recuperado el 15 de MARZO de 2018, de [http://mici.gob.pa/imagenes/pdf/PASOS\\_PARA\\_ABRIR\\_UNA\\_EMPRESA\\_EN\\_PANA\\_MA.pdf](http://mici.gob.pa/imagenes/pdf/PASOS_PARA_ABRIR_UNA_EMPRESA_EN_PANA_MA.pdf).
- Trademap. (1999). *Trademap*. Recuperado el 20 de FEBRERO de 2018, de <https://marketanalysis.intracen.org/Default.aspx>
- Trademap. (2008). *Autopartes Exportadas*. Recuperado el 3 de OCTUBRE de 2017, de <http://www.contraloria.gob.pa/inec/>
- Trademap. (2008). *Trademap Exportaciones*. Recuperado el 3 de OCTUBRE de 2017, de <http://www.contraloria.gob.pa/inec/>
- Trademap. (2018). *Empresas Importadoras*. Recuperado el 9 de ENERO de 2018, de <https://www.trademap.org/>

# FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

<b>TITULO COMPLETO</b>			
EXPANSION COMERCIAL DE AUTOPARTES A CENTRO AMERICA DE EXODO V&P S.A.S			
<b>AUTORES</b>			
<b>Apellidos completos</b>		<b>Nombres completos</b>	
FONSECA ACOSTA		JUAN CARLOS	
PEREZ CASAS		ELKIN DANILO	
<b>TUTOR DE TRABAJO DE GRADO</b>			
<b>Apellidos completos</b>		<b>Nombres completos</b>	
FANDIÑO BENAVIDES		RAFAEL	
<b>PROGRAMA ACADÉMICO</b>			
<b>Nombre del programa</b>		<b>Tipo de programa (marque con una x)</b>	
ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA		Pregrado	
		Especialización	X
		Maestría	
<b>CIUDAD</b>	<b>AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO</b>	<b>NÚMERO DE PÁGINAS</b>	
BOGOTA	2018	35	
<b>PALABRAS CLAVES</b>			
<b>Español</b>		<b>Inglés</b>	
AMORTIGUADORES		SHOCKS ABSORBERS	
AUTOPARTES		AUTOPARTS	
ARANCELES		PENALTIES	
COSTA RICA		COSTA RICA	
INDICADOR LOGISTICA		LOGISTIC INDICATORS	
PARQUE AUTOMOTOR		AUTOMOBILE SHARE MARKET	
<b>RESUMEN</b> (Máximo 250 palabras)			
<p>LA COMPAÑÍA ÉXODO V &amp; P S.A.S. ES UNA EMPRESA COLOMBIANA DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA AL POR MAYOR DE REPUESTOS PARA VEHÍCULO LIVIANO DE LAS PRINCIPALES MARCAS EUROPEAS Y POR MEDIO DE 100 DISTRIBUIDORES A NIVEL NACIONAL. CUENTA CON MÁS DE 13 AÑOS DE TRAYECTORIA EN EL MERCADO LOCAL, CON SUS BODEGAS Y OFICINAS PRINCIPALES EN EL MUNICIPIO DE SOACHA CUNDINAMARCA. ACTUALMENTE GENERA MÁS DE 100 EMPLEOS ENTRE DIRECTOS E INDIRECTOS. DURANTE ESTOS 13 AÑOS HA TENIDO UN CRECIMIENTO ANUAL DEL 5%, PERO DEBIDO A LA DESACELERACIÓN ECONÓMICA QUE HA VIVIDO COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS, SUS DIRECTIVOS SE HAN VISTO EN LA NECESIDAD DE ANALIZAR NUEVAS OPCIONES DE NEGOCIO ENTRE ELLAS ESTÁ LA DIVERSIFICACIÓN DE SUS VENTAS A OTRAS REGIONES DE CENTRO AMÉRICA. COMO ESTRATEGIA COMERCIAL Y DE MERCADEO LA COMPAÑÍA DECIDIÓ APOYAR A SU GERENTE COMERCIAL PARA REALIZAR UNA VISITA EN CALIDAD DE MISIÓN EMPRESARIAL A LA CIUDAD DE PANAMÁ DEL 26 DE FEBRERO AL 2 DE MARZO DEL AÑO 2018, EN LA CUAL SE ANALIZARÁ LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES Y ARANCELARIAS PARA COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS.</p>			

LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE  
ESTUDIANTES.

Los suscritos

ELKIN DANILO PEREZ CASAS con C.C. N° 79.216.590

JUAN CARLOS FONSECA ACOSTA con C.C. N° 80.092.415

Actuando en calidad de autores del trabajo de grado (Artículo Reflexivo), en modalidad de Misión Empresarial a Panamá, que lleva por título **EXPANSION COMERCIAL DE AUTOPARTES A CENTRO AMERICA DE EXODO V&P S.A.S**; elaborada para efectos de **OPTAR POR EL TITULO DE ESPECIALISTAS EN ALTA GERENCIA**.

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

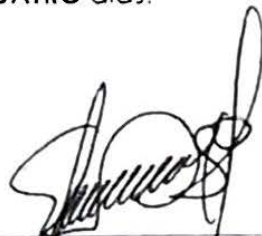
El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en **BOGOTA**, el año **2018** del mes **ABRIL** a los **CUATRO** días.

FIRMAS

Firma




c.c. 79.216.590

Firma



c.c. 80092415



 <b>Uniempresarial</b> <small>FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</small>	<b>FORMATO DE APROBACIÓN POR PARTE DEL ASESOR DE TRABAJO</b>	<b>DAE</b>
---	--	------------

Señores  
Vicerrectoría  
**UNIEMPRESARIAL**

Por medio de la presente, en mi condición de tutor temático metodológico manifesté mi **conocimiento y aprobación** la siguiente opción de grado:

Título:	EXPANSION COMERCIAL DE AUTOPARTES A CENTRO AMERICA DE EXODO V&P S.A.S
Concepto:	Aprobación

Realizado bajo la opción de grado:

Consultoría	Misión Empresarial	Plan de Negocio
	<b>X</b>	

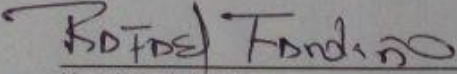
Elaborado por el (los) estudiante (s):

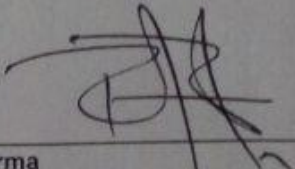
Nombre	Programa	Promoción	Código del estudiante
JUAN CARLOS FONSECA ACOSTA	ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA	XV	100009678
ELKIN DANILO PEREZ CASAS	ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA	XV	100009791

Donde se garantiza su pertinencia, contenido y calidad; también se confirma que cumple con el **Régimen de Propiedad Intelectual** y que este no atenta contra los derechos de autor de terceros, de acuerdo al análisis anti plagio que he efectuado.

Agradezco su atención.

Cordialmente,

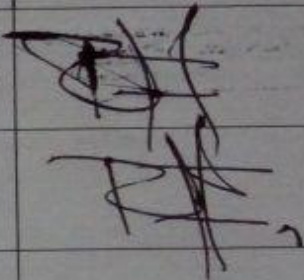
  
Nombre del tutor

  
Firma

Número de identificación 99356245

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ASISTENCIA ASESORIAS TRABAJOS DE GRADO**

NOMBRES Y APELLIDOS ESTUDIANTES		1. ELKIN DANILO PEREZ CASAS			PROGRAMA
		2. JUAN CARLOS FONSECA ACOSTA			ALTA GERENCIA
FECHA	HORA DE INICIO	HORA FINALIZACIÓN	TEMAS DE ASESORÍA	OBSERVACIONES	FIRMA TUTOR
23/09/2017	4:30 PM	6:00 PM	ESTRUCTURACION TRABAJO DE GRADO	SE VERIFICA LO HECHO Y SE DAN LINEAMIENTOS PARA LA ESTRUCTURACION.	
30/03/2018	1:30 PM	3:30 PM	REVISION CONTENIDO Y ESTRUCTURA, VERIFICACION COHERENCIA Y APOORTE PERSONAL.	ADJUNTAR ANALISIS DE ALGUNAS GRAFICAS Y TABLAS.	
NOMBRE DOCENTE			RAFAEL FANDIÑO	C.C 79356245	